

新大洲本田强势进军电摩市场！

来源：游石如 发布时间：2025-11-23 03:15:19

就在双11这天，新大洲本田新能源摩托车总部项目正式签约落户太仓高新区，太仓市委副书记、市长徐华东，新大洲本田摩托（苏州）有限公司董事长赵序宏、总经理平野裕友出席签约仪式。

现场，徐华东等市领导共同见证太仓高新区与新大洲本田摩托（苏州）有限公司投资合作协议签约。此次签约的新能源摩托车总部项目，计划总投资10亿元，专注于新能源摩托车的研发、制造与销售。项目将于明年5月底前开工建设，达产后预计年产值超30亿元，进一步推动太仓绿色交通产业生态的完善与升级。



早就听说新大洲本田单独成立了新能源摩托车事业部，这次算是真正的印证了业内传闻的真实性。我之前就说过，本田合资企业做电动摩托车，可谓是屡败屡战，这里面的原因，有产业方面的因素，也有市场方面的因素。

新大洲本田mono

随着城市禁摩以及电动车行业的野蛮生长，通路摩托车市场逐渐被电动车所蚕食。本田看到这个市场，不可能不动心，在2020年以前，无论是五本还是新本，都在电动车行业有着多年的尝试，但当时的电动车市场现状是：大多数的电动车品牌都是用的公模配套，成本低

廉，同质化极其严重。但话又说回来，电动车嘛，无非就车架、电机、三电系统，没有太多的技术门槛，你不用公模配套，成本上去了不说，似乎电动车也好不到哪里去。



但本田合资企业做产品显然不是这种风格，他们追求的还是以质量为主，车架电池的配备要算好重心，用好的配套件，用自己的知识产权，以自己开模为主，还要严格遵守国家相关法律法规。再加上自己必须要赚取的利润，于是，每一次新产品推出时，都是脱离电动车市场的主销价格带，H1刚上市，卖5980元，mono刚上市卖4680，而那时国产品牌电摩产品都只卖3000以内。不可否认的是，这两款车型是非常优秀电摩产品，但就算你新本设计的再好，骑起来舒适，续航里程不也只能是60公里以内吗？经久耐用对于被卷成快消品的电动车行业，天生的不适应，以低端消费为主的电摩市场根本就不接受本田的产品。



新大洲本田H1

随着消费市场的升级，以小牛、九号、极核为代表的电摩品牌，通过电动车智能化操控

系统，成功的吸引住了年轻人的消费市场，年轻人买辆电摩6千以上，改装花掉几万的大有人在。电摩被改到加速性超过了油摩。春风极核这几年更是飞速发展，今年产销量估计突破50万辆。本田合资企业看了会不动心吗？包括摩托车内销前几名的品牌看了会不动心吗？

极核电动车

这就是新大洲本田成立专门的电摩事业部的时代背景。很显然，电摩的高端消费市场已经形成，新本、五本、豪爵都在规划电摩市场布局。五本应该是走得最早，但市场影响力目前还没形成。新本的电摩市场规划雄心已显，成败如何，也只能交给市场去验证了！

HTML版本： [新大洲本田强势进军电摩市场！](#)